

最新产品顾问岗位说明书(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

产品顾问岗位说明书篇一

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

回首过去的上半年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我要不断提高自身素质，高标准要求自己。

在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给了我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给了我很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1、对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题鉴定等。

2、销售技巧的加强，如何更好的做sp□如何现场逼定等。

3、国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，必须努力打开一个工作新局面。

关于我今年上半的置业顾问工作鉴定有如下几点：

在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至能够说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自我的选择是正确的。

刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，可是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了主角，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮忙。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可此刻回过头来想一想，想提高要克服最大困难就是自我，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都十分的陌生，

经过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作资料。在平时的工作中，同事们也给了我很多的提议和帮忙，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自我的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，那里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。

同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

产品顾问岗位说明书篇二

一、一年工作的回顾与分析总结一年中的工作中的成绩、工作中总结的经验和教训；在一个收获的季节，我很荣幸走进这个充满蓬勃朝气的企业。感谢王哥和魏姐给我这份工作，给我延伸梦想的机会，尤其要感谢魏姐在这段时间里对我工作的帮忙和支持。

在四个月的时间里，在领导和同事的帮忙指导下，结合自身的努力，我已经适应了周围的工作环境，对工作也逐渐进入状态。在这个集体中我充分感受到了一帮年轻人对工作的热忱、雄厚的实力、优秀的团队精神，让我肯定来到这里是自己的幸运。回顾这段工作历程，有汗水有喜悦。刚来公司恰

逢结账本上线，在魏姐的带领下，每项工作都责任到人，都是按着计划有条不紊的进行，虽然我们几个都是新人，但是很出色的完成了从实施到客户的陪护。这就是我发展的目标，很强的组织能力和协调能力。自己的主动学习能力不是很强，在工作都完成的情况下，总会觉得无聊，也是魏姐，要求我们学习各方面的知识，数据库的基本语句、项目管理的相关知识、餐饮行业的知识，事实证明给我们后来的工作打下了基础，参加动态定价项目以来，发现自己在项目方面的知识还欠缺很多，与项目经理沟通不及时，导致需求文档的更新没有及时与组内成员同步。在对接餐饮系统工作中，没有理解清楚工作内容就开始进行，导致收集到的数据信息大部分有误，由于数据库方面的知识不足和沟通不到位，导致工作没能完成好。工作这段时间以来，自己学到了很多东西，同时也感觉到自己在很多方面的不足。来年我会针对这些不足努力学习，提高自己，时刻做好准备，在公司需要的时候可以独当一面，胜任工作需要。

2、分析经验教训找出可以提高工作效率、减少工作误差的方法；工作中一定要细心，每做一件事情之前，先统筹规划，全面考虑可能出现的问题。遇到问题不要着急，冷静下来找出问题的原因，如果自己暂时想不出好的方法，可以与大家一块商量，集思广益，发挥团队的力量。

3、分析自己在工作中较之前的改变，好的改变、坏的改变；初来公司那会与同事之间不熟悉，沟通比较少，但经过一段时间大家熟悉以后，会主动去与同事沟通交流，向有经验的同事请教工作方法，提高工作效率。刚开始工作，找不到方向，工作中也没计划，习惯听从领导的安排，领导安排的工作完成之后就不知道干嘛了，现在开始做工作计划，当天晚上下班之前或者晚上睡觉之前总结今天的工作内容，制定第二天的工作计划。

4、分析自己在工作中的优势和不足之处；在咨询和培训领域，自己还是一个初学者，对于行业的专业知识和所需要具备的

技能，认知面都太小。

5、计划自己的不足之处接下来的准备怎么弥补与改变，优势如何在工作中发光发热；坚持每周的内部培训，锻炼语言组织能力和培训技巧。今后会做好工作计划和学习计划，按照计划去学习。定期总结工作内容，工作成果，总结中前行。

二、未来一年的学习与工作规划

1、针对自己不足点的学习计划：从网上找资源学习关于培训方面的知识和技巧，通过内部培训锻炼自己。购买数据库方面的书籍，从基础看起。同时学习项目管理方面的知识。通过网上寻找资源和多多走出去接触客户了解行业知识。

2、未来一年的工作计划：身为实施顾问，要求能够针对客户现在存在的某些问题提出针对性的解决方案，所以实施人员仅仅了解产品知识是远远不够的，还需要具备各方面的综合能力。

（1）技术能力

a□数据库知识，基本的数据库操作语句

b□餐饮系统数据库与中间件数据库的对接（打算先从最简单的餐饮软件一捷点通开始研究，从捕捉需要的字段开始到中间件语句的编写）

（2）网络知识，了解网络知识的同时，也应该了解硬件知识

（3）行业知识（餐饮软件的安装及操作、餐饮行业的相关知识）

（4）沟通能力（维护现有的客户，多去与客户交流；从相关学习书籍）

(5) 产品的认知能力（对现有产品基本功能点了解，但是不够透彻，通过学习各个产品的操作手册加强对产品的理解）

(6) 项目管理知识，应该具备丰富的管理知识，与客户保持好关系，要有良好的服务意识。

软件之所以需要实施顾问，就在于实施顾问能够通过资源调度使它具备生命力，优秀的实施顾问，可以弥补产品本身的不足。另外一个学习的渠道就是通过客户方的管理人员，他们的管理经验更真实有效，所以在项目的实施过程中，我们能学到很多管理知识，加强我们的沟通能力，这也是这项工作的诱惑和魅力之一。要掌握基础的项目管理知识，实施顾问不是替客户做事，而是指导客户做事。

三、未来职业规划

1、对自己近期职业规划及远期职业规划把握好产品和自己的定位，了解当前产品，在这方面要成为专家的同时，摸索适合自己职业发展的方向，既要博广，也要有自己的专精所在。通过不断的检视和总结，让我清晰的认识到自己的收获与不足，以后扬长避短，才能提升自己，关于明年的工作开展已经摩拳擦掌跃跃欲试了，首先专注目标和计划，真正做到一名合格的实施顾问，在参与项目实施时可以独当一面，在实施过程中，加强跟踪和解决突发问题的能力，完成项目的计划。

四、公司产品的自我总结

1、自己对公司产品的认识，发现公司产品的优点；动态定价是我们产品的最大一个亮点，全国之内率先提出并开发成功，只是有些部分还需要优化。

3、自己认为我们的产品可以打开市场或吸引b端、c端的点；我们产品现在的知名度不够响亮，单靠b端推广我们的品牌已

经不能满足我们产品的快速发展，在快速融资的基础上应该打出我们的广告，打响我们的品牌，这样市场的人员也比较好推广。让c端客户使用起我们的线上预订，以突破b端的方式打开c端的市场。团购找美团，预定找优悠。或者在资金充足的情况下，我们可以作出牺牲，将动态定价的折扣与优惠券的金额我们承担一部分，与商家共同促进餐厅生意，让商家推广使用我们的产品，让消费者认可我们的品牌。

五、对公司、部门的意见和建议

实施部是一个服务性质的工作，必须得到客户方的认可，你能否征服你的客户让他们接受你、信任你、是项目顺利进展的关键。如果不接受顾问本身，也就难以接受顾问带来的一切。除了相貌、气质、谈吐，职业化的穿着也很关键，服装也是公司形象的代表。

大家的某一点的想法，可能会激发别人成套的思路，创业是大家的，成功也是大家的，希望大家能够深刻总结，并在来年能有很好的成绩。

产品顾问岗位说明书篇三

20xx年是给力的一年，是充满希望的一年，是充满机遇与挑战的一年。在新的一年里，在公司各级领导的带领下，我们仍会奋力拼搏，努力完成公司下达的指标任务□20xx年新的开始，新的征程，也是我人生中新的起点，在新的一年里我将以更加饱满的'激情和热情投入到我的工作当中，紧跟公司发展的大步伐。我作为xx的销售人员，对20xx年的工作做如下计划：

第三，个人业绩要提高□20xx年我的年度奋斗目标是成功销售xx套商品房，销售额到达xx万；季度销售目标是成功销售x套商品房，销售额达到x千万；月度销售目标是成功销售x套

商品房，销售额达到x万；周度销售目标是成功销售x套商品房，销售额达到x万；每x天成功销售一套商品房，销售额达x万。

第四认真遵守公司制度，积极的学习培训，为未开盘的项目做好充分的准备，及完善专业化知识。

没有做不到，只怕想不到。我将以我的实际行动来实现我的奋斗目标！

产品顾问岗位说明书篇四

户口所在：湖北国籍：中国

婚姻状况：未婚民族：汉族

培训认证：英语四级身高□168cm

体重□52kg人才测评：高级

我的特长：沟通、亲和、计划、态度

求职意向：职业顾问、经理助理、秘书

人才类型：应届毕业生

应聘职位：助理、顾问、前厅接待、老总贴身助手

工作年限：0职称：中级秘书

求职类型：实习可到职日期：随时

月薪要求：2500--4500希望工作地区：海珠、天河区、白云区、越秀区

工作经历

金地集团房地产股份有限公司起止年月：-12~-12

公司性质：私营企业所属行业：房地产/建筑

担任职位：后勤

工作描述：工作中虽然很累很晒，但是我一样认真的干好自己的本职工作，避免引起不必要的麻烦。

离职原因：工作结束

公司性质：私营企业所属行业：公关/市场推广/会展

担任职位：收银员

工作描述：在广州车展中担任收银员一职，工作认真，细心负责，从未犯过一次错误，得到领导的好评。

离职原因：会展结束

志愿者经历

担任职位：志愿者

工作描述：在亚运会期间有好的精神面貌，按时到岗，热心服务。

教育背景

毕业院校：广东工程职业技术学院

专业一：会计专业二：

起始年月终止年月学校（机构）所学专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语良好粤语水平：

其它外语能力：

国语水平：

工作能力及其他专长

做事有上进心，头脑灵活，接受能力较强，处事认真细心，不怕辛苦，待人真诚。平时喜欢阅读，听音乐绘画。

本人对待工作充满热情，拥有健康的人生观，社会观，希望能够工作体现自我价值，创造美好生活！

希望从事销售类工作房产销售为佳，我定会在最短内融入公司团队之中，成为一个优秀的人才。若贵公司选择我定不负您所望！

希望能够在一家有实力有文化的公司工作。谢谢

产品顾问岗位说明书篇五

从2月5日开始进进公司，不知不觉中□xx年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操纵业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没甚么突出，以下是一年的工作业务明细：

进一个新的行业，每一个人都要熟习该行业产品的知识，熟习公司的操纵模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工

作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，固然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过期间的洗礼，我相信我们会更好，俗语说：只有经历才能成长。世界没有完善的事情，每一个人都有其优缺点，一旦碰到工作比较多的时候，轻易急躁，或不会花时间往检查，也会粗心。工作多的时候，想很多的是自己把他弄定，每一个环节都自己往跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这类心态，相信他人，相信团队的气力，再发挥本身的上风：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和进步，改进素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，布满豪情的心态往工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希看！